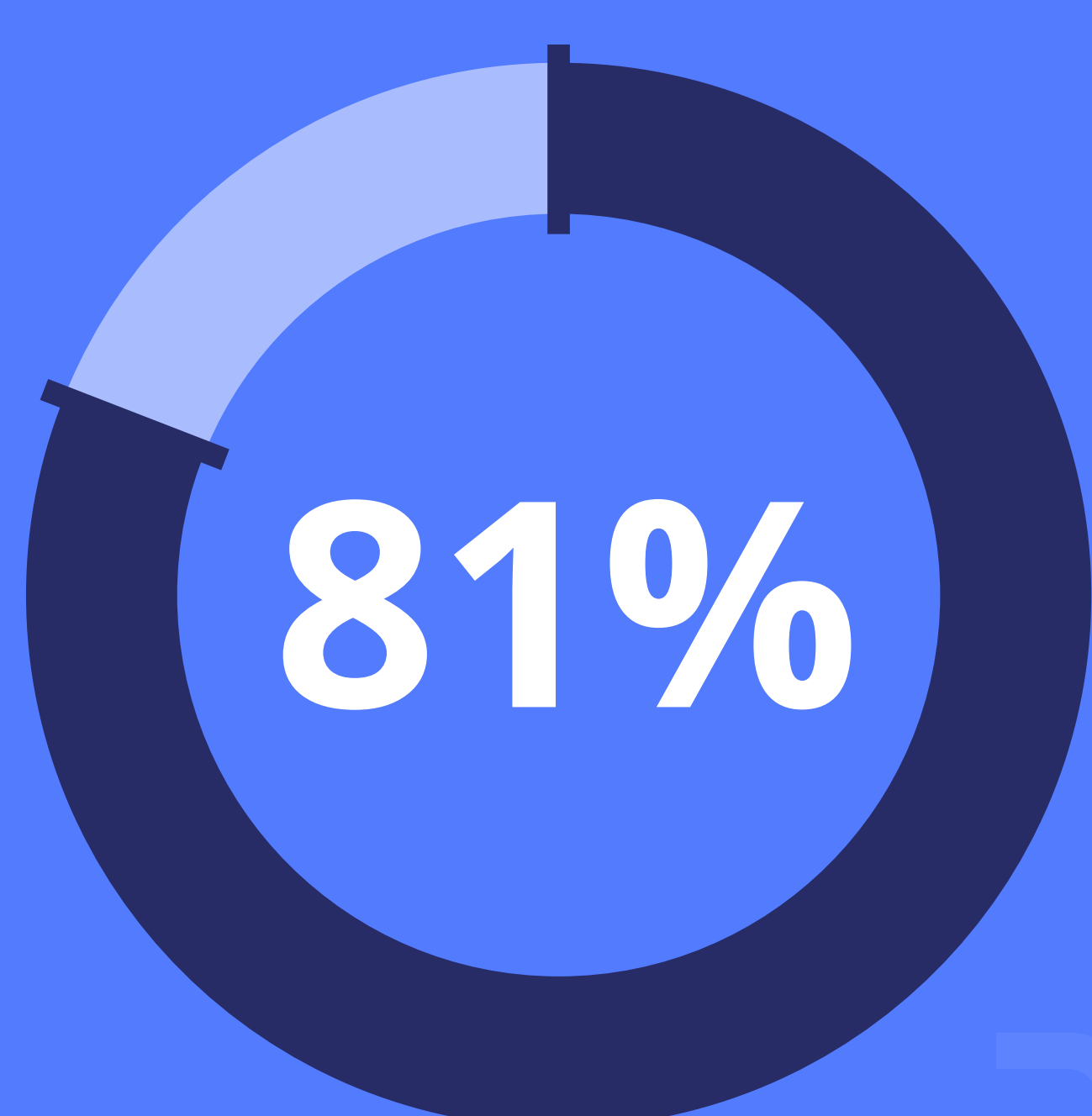


Créez un magasin en ligne en 5 étapes

Pourquoi vendre en ligne ?

Vos clients potentiels préféreront acheter vos produits ou services en ligne parce que c'est plus pratique, plus rapide et moins cher. Vendre des produits ou services par l'intermédiaire d'un magasin en ligne est un excellent moyen pour augmenter votre clientèle, améliorer l'expérience client et augmenter vos ventes.



des chefs de petites entreprises disent que leurs revenus ont augmenté grâce au commerce en ligne.¹

Créer un magasin en ligne peut sembler être une lourde tâche à accomplir, mais cela peut se faire assez facilement en quelques étapes.

1 Choisissez une plateforme de commerce électronique

Les outils en ligne peuvent vous aider à créer votre magasin. Privilégiez une plateforme qui s'intègre bien à votre site Web existant et aux outils que vous utilisez déjà. Votre plateforme doit pouvoir traiter des remboursements et des retours de marchandise, et être mise à jour rapidement et facilement. Assurez-vous que le niveau de sécurité de la plateforme soit élevé.



2 Configurez votre magasin

Choisissez le style de votre magasin, et intégrez-y vos produits et services avec des descriptions convaincantes et des photos haute résolution. Si possible, organisez vos produits en catégories pour faciliter la recherche de vos clients.

3 Définissez votre politique de retour de marchandise

De nombreux magasins en ligne proposent le retour de marchandise gratuit, ce qui est un excellent argument de vente pour vos clients. Mais réfléchissez aux retours qui risquent de vous coûter de l'argent. Veuillez vérifier les lois relatives au retour de marchandise de votre région, faites-en sorte que votre politique de retour de marchandise soit facilement accessible.

20%	x	\$	x	#	=	\$
Taux de retour de marchandise moyen ²		Coût d'un retour de marchandise		Ordre présumé à une période donnée		Coût total des retours de marchandise



4 Proposez des méthodes de paiement sécurisées

Plusieurs méthodes de paiement peuvent être mises à la disposition de vos clients : ils peuvent saisir les informations relatives à leurs cartes de crédit, payer via un compte financier ou utiliser une autre technologie de paiement. Ajoutez un certificat SSL à votre site pour chiffrer les informations du titulaire de la carte.

5 Traitez les commandes

Sélectionnez un transporteur qui puissent livrer rapidement ou, proposez la collecte locale des achats. Informez vos clients de la date de livraison et pensez à offrir des frais de port gratuits, en particulier pour les achats supérieurs à une certaine somme.



¹ Enquête sur 2400 chefs de petites entreprises, Insureon 2017.

² Rapport sur l'expérience client dans le commerce de détail et le commerce électronique, eMarketer 2018.